

<<孙子兵法与促销36计>>

图书基本信息

书名：<<孙子兵法与促销36计>>

13位ISBN编号：9787313049179

10位ISBN编号：731304917X

出版时间：2008-1

出版时间：上海交通大学

作者：薛泰安，马黎明编

页数：210

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<孙子兵法与促销36计>>

内容概要

用兵如孙子，谋略三十六。

六六三十六，数中有术，术中有数。

《孙子兵法》是古今中外公认的兵书之王，企业界人士对其关于彼己、攻守、速久、利害、安危、强弱、劳逸等一系列对立统一和转化关系的谋略原则及哲学思维推崇备至，以此来诠释营销战略与战术的新思维。

《孙子兵法》在现代商业社会活动中，如商务、谈判、处世、公关、攻心等，有着广泛的应用。

同样，三十六计也非常适用于电动车销售，在电动车经销商的“强者生，弱者亡”的时代里，经销商想要创造出惊人的业绩和利润，在竞争激烈的市场中脱颖而出，就需要运用各种策略来拉动销售，本书重点讲述了在电动车的销售中所运用的一些促销知识与策略。

<<孙子兵法与促销36计>>

作者简介

薛泰安，生于1969年，中国海洋大学企业管理专业研究生毕业，1991年在青岛澳柯玛电器公司参加工作，曾任设计科科长、技术经理、青岛澳柯玛新能源技术有限公司总经理等职，现任青岛澳柯玛集团总公司副总裁、青岛澳柯玛股份有限公司监事、青岛澳柯玛电动科技有限公司总经理、青岛澳柯玛新能源技术有限公司总经理。

<<孙子兵法与促销36计>>

书籍目录

第一计 上屋抽梯——“以旧换新”促销第二计 笑里藏刀——微笑服务打动顾客第三计 假痴不癫——降低价格, 抢占市场第四计 金蝉脱壳——借用有名的事物提高知名度第五计 李代桃僵——采用“会员卡”促销第六计 围魏救赵——设立小区充电站拉动销售第七计 擒贼擒王——抓住主要购买者第八计 以逸待劳——通过有效广告拉动销售第九计 无中生有——开发乡镇网络第十计 借刀杀人——借助其他品牌的劣势来促销第十一计 趁火打劫——趁节假日促销第十二计 瞒天过海——采用抽奖策略促销第十三计 偷梁换柱——下巧借特殊数字优惠刺激消费第十四计 假道伐虢——借用团体推介打击竞争对手第十五计 混水摸鱼——巧借对手的人气搭建自己的销售桥梁第十六计 空城计——采取押金返还或月付方式促销第十七计 反问计——举办安全知识讲座离间消费者与杂牌电动车第十八计 树上开花——采用多种广告并用的形式促销第十九计 抛砖引玉——通过“小车拉大车”活动促销第二十计 声东击西——以拍卖提高产品知名度第二十二计 暗渡陈仓——采用社区营销推广促销第二十三计 美人计——采用靓丽女生进行电动车展示第二十四计 反客为主——寻找独特卖点主动出击第二十五计 指桑骂槐——采用赞助的方式拉动销售第二十六计 连环计——采用多种优惠活动结合的方式促销附录一 江苏省新沂市澳柯玛超值亲值金卡活动策划方案附录二 “连环计”活动案例附录三 2007-2010年电动车行业发展形势分析后记

<<孙子兵法与促销36计>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>